

Le conseil en élevage bovins viande, c'est avant tout aider à formuler les problèmes de l'éleveur

Advice in beef cattle production : problem finding rather than problem solving

M.A. MAGNE (1), S. INGRAND (2)

(1) Institut de l'Élevage, Centre INRA Clermont-Ferrand/Theix, 63122 Saint Genès Champanelle

(2) INRA-SAD, Unité Transformation des Systèmes d'Élevage, centre de Clermont-Ferrand/Theix, 63122 Saint Genès Champanelle

INTRODUCTION

L'organisation du modèle de développement agricole français mis en place dans le cadre de la loi sur l'élevage correspondait à un objectif précis : accroître les quantités produites *via* des gains de productivité. Actuellement, dans un contexte de l'élevage en mutations (reconnaissance de la multifonctionnalité de l'agriculture, réformes de la PAC, crises bovines...) les éleveurs doivent adapter en permanence leur système de production à de nouvelles exigences émanant de la réglementation, de la société et de leur propre projet de vie. La présente étude vise à caractériser les pratiques actuelles de conseil pour conduire le changement en élevage bovin allaitant. L'évaluation de l'adéquation entre l'offre et la demande de conseil a permis d'identifier des manques et de dégager des pistes de recommandations pour renouveler les démarches.

1. MATERIEL ET METHODES

Des entretiens ont été menés auprès de 13 conseillers et de 13 éleveurs choisis en concertation avec nos partenaires de la Chambre d'Agriculture. Les conseillers enquêtés dépendent de 8 structures de conseil, le but ayant été de couvrir le maximum de diversité d'intervention (technique, économique, syndical) : Chambre d'Agriculture, Groupements de Producteurs, Associations d'Éleveurs, Centre de Gestion, Entreprise d'aliments du bétail... Les éleveurs enquêtés ont été distingués selon leur niveau de demande de conseil auprès de la Chambre d'Agriculture. L'analyse des données a consisté à 1) reconstituer les processus de changements (Desreumaux, 1986) chez les éleveurs et identifier la place et le contenu du conseil dans ces processus, 2) identifier les atouts et limites des démarches de conseil disponibles et évaluer leur adéquation aux besoins des éleveurs, 3) identifier les attentes des conseillers et des éleveurs vis-à-vis du conseil.

2. RESULTATS

Les conseillers déclarent avoir du mal à comprendre ce qui conduit les éleveurs à ne pas expliciter leur demande de conseil alors qu'ils considèrent que les besoins existent, y compris techniques.

Les raisons données par les éleveurs sur leur faible niveau de demande sont de différentes natures et dépendent du type de problèmes à résoudre. Ainsi, tous se déclarent peu demandeurs de conseil technique car ils estiment que la résolution de ce type de problème fait partie intégrante de leur métier et qu'ils ont les compétences pour les traiter seuls. Ils expliquent par les arguments inverses l'orientation de leur demande de conseil vers la gestion administrative. Pour les décisions d'ordre stratégique, l'interaction avec le conseiller leur apparaît nécessaire car elle leur permet de mieux expliciter les problèmes et hiérarchiser les enjeux (Fiorelli, 2002) qui leur sont liés.

Les principaux moteurs des processus de changement identifiés chez les éleveurs sont l'optimisation du système de primes, l'amélioration de la gestion du travail et

l'adaptation à certaines nouvelles exigences que sont la préservation de l'environnement et la sécurité alimentaire. Les événements sources de conseil (Magne, 2003) associés à ces enjeux ont été classés selon qu'ils induisent des modifications majeures (démarrage ou arrêt de l'engraissement, passage au plein air intégral, construction de bâtiments) ou mineures (CTE, PHAE, filières qualité) dans la conduite du système de production. Lors d'un processus de changement, le conseiller est sollicité avant tout pour articuler les enjeux et repositionner le problème dans le contexte global de l'exploitation. Le seuil de résistance au changement dans les élevages enquêtés varie selon le type d'éleveur, le type d'enjeux et l'offre de conseil associée. C'est donc le système de production dans sa globalité et le système de valeurs de l'éleveur que le conseiller doit prendre en compte pour personnaliser son action. L'aspect relationnel est prépondérant dans la réussite de l'acte de conseil.

Les outils de travail des conseillers s'avèrent être peu utilisés par manque d'opérationnalité pour répondre aux besoins de conseil identifiés. En effet, ils ne permettent pas à notre avis d'appréhender le changement en tant que processus, c'est-à-dire avec des interactions à gérer. Ainsi, chaque outil traite une question spécifique, relative au domaine d'activité du conseiller qui l'utilise, sans lien avec les champs d'intervention des autres conseillers, si bien qu'il ne permet d'avoir qu'une vision partielle du problème à traiter. Selon les conseillers, il y a un manque de références concernant les enjeux émergents (conditions de travail, environnement), ainsi qu'à l'échelle globale des systèmes d'exploitation. Enfin, à notre connaissance, aucune méthode n'est formalisée pour conduire la relation de conseil (Maxime *et al.*, 2002).

3. DISCUSSION ET CONCLUSION

La phase d'interaction et de formulation du problème avec l'éleveur constitue une phase de l'activité de conseil qui mériterait d'être revisitée et développée, bien avant l'élaboration de solutions à envisager. Ce constat est valable quels que soient le type de conseiller, le type d'éleveur et la situation de conseil considérée. Ces résultats méritent d'être confirmés compte tenu des spécificités de la zone d'étude et des faibles effectifs de notre échantillon. Les futures démarches de conseil doivent avant tout être des supports de discussion, permettant d'engager et de fidéliser la relation conseiller / éleveur. Ce travail se poursuit par une thèse (2004-2007) en partenariat entre l'INRA et l'Institut de l'Élevage. L'objectif est de repositionner le conseil technique dans la conduite des systèmes d'élevage bovin viande pour définir "le cahier des charges" optimum auquel devraient répondre les futures méthodes et outils de conseil.

Desreumaux A., 1986. Economies et Sociétés, SG8, 20(6), 3-41.

Fiorelli C., 2002. Mémoire INA PG, p 7.

Magne M.A., 2003. Mémoire ENSA M, p 11

Maxime F., Cerf M., Mayen P., 2002. INRA Editions Paris, 15.

Ruault C. 1997. Les Cahiers du BIOGER, (3), 102